

SAVOIR NÉGOCIER AU QUOTIDIEN

CE11 2 jours (14h) 1 450,00 €^{HT}

Objectifs

Acquérir les techniques de négociation • Comprendre les différents profils de négociateurs et les ressorts de la négociation • S'entraîner à la négociation

Profil Stagiaire(s)

Toute personne amenée à négocier dans le cadre de son activité professionnelle

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucune pré-requis

Profil animateur(s)

cette formation communication est animée par un expert en négociation



Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

PROGRAMME

Le savoir-être du négociateur

Adopter les bonnes attitudes pour réussir une négociation
Choisir les techniques de communication les mieux adaptées
Découvrir et s'adapter aux motivations de son interlocuteur
S'affirmer en négociation : les dangers de la fuite, de l'attaque ou de la manipulation

Le savoir-faire du négociateur

La préparation de la négociation : le diagnostic, les enjeux, la stratégie et l'organisation
La structure de la négociation : quand débute la négociation ?
Les différentes phases
Les aboutissements possibles
La négociation gagnant-gagnant

Les clés pour comprendre les autres négociateurs et réussir sa négociation

Appréhender les différents profils de négociateurs
Savoir répondre aux objections
Gérer efficacement les situations déstabilisantes

Compléter la formation avec les modules e-learning inclus :

- identifier les manipulations
- déjouer les manipulations

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Cette formation comprend des mises en situations filmées, en solo ou en équipes, extraites du quotidien des stagiaires
Les formations "À distance" sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :
Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.
Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

SAVOIR NÉGOCIER AU QUOTIDIEN

CE11

2 jours (14h) 1 450,00 €^{HT}

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

-Argumenter pour convaincre